

説明力/交渉力強化研修

説明力・交渉力を強化し、商談交渉を優位に進めるための営業マン強化研修です。交渉力/ロジカルシンキングの上級編です。

ねらい

営業活動における全ての場面で、様々な営業テクニックを駆使して、最高の商談結果へ導きます。

研修の目標

1. 基本から応用まで交渉力を通して、実践的な営業力が身に付きます。
2. 営業・交渉場面での自己の強み／弱みを理解し、相手をこちらのペースに巻き込みます。
3. トレーニングを通じて一層の交渉力向上のヒントをつかみます。

研修参加の結果として

1. 交渉力を構成する要素とその強化すべきチェックポイントがつかめます。
2. 交渉場面での自身の強みを伸ばし、弱みをカバーするヒントが得られます。
3. 自身の個性を生かした交渉力の基礎から応用まで固めることができます。

進め方

参加者同士でお互いの交渉スキルをチェックし、チームによる相互学習方式を取りながら進行します。

講義⇒グループ討議⇒演習(ロープレ等)⇒発表⇒見直しを通して、セミナー中にも自身のスキルの進歩・変化を実感することができます。

スケジュール

	9:00～12:00	13:00～17:00
1日目	1. オリエンテーション ・研修のねらいと進め方 ・なぜ今、説明力交渉力なのか ・論理思考の考え方、取り入れ方 2. 交渉スキル概論 ・説明力/交渉力とは ・説明/交渉力の構成要素 ・パワーバランスの意識を強化する	3. 交渉する相手を見極める ・自己と相手のコミュニケーション分析 ・グループ討議 ・相互コメントと振り返り 4. 総合演習 ・上級アクティブリスニング演習 ・上級アサーション演習 5. 総合ロープレ

☆ スケジュール(プログラム)はご要望に合わせてカスタマイズが可能です。